

厦门市美亚柏科信息股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-05-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：招商证券组织的电话沟通会议
参与单位名称及人员姓名	招商证券刘泽晶、刘玉萍；群益投资洪玉亭；大禾投资林琳；中航基金杨文娟；泓嘉基金周捷；中信建投杨雅静；光大金控栾小雨；申万宏源吕磊；上海坤阳资产段越；浦发银行杨益宏；上海哈平投资王宗明；天利汇盈陈雪萍；招商基金韩冰；博时基金蒋娜；益汇投资陈军；基石资本刘虹；太平基金王伟、应豪；常州勤丰投资庞晓峰；平安基金李一峰；四月天投资王杰；汉沃资产叶名；允程资产王开荣；景林资本李卓；东兴基金杨邱鹏；盈峰资本风超；广发证券姚宜康；国都证券于魏康、朱小杰；东吴基金徐益达；诚盛投资康志毅；天利仁和投郑楚；建信基金许婧、周芳芳；华夏基金蔡向阳；太平洋证券徐中华；上海朴易资产牛春辉；上海从容投资高高；华夏未来资本楚天；泓德基金王克玉；海富通基金于晨阳等共42人参与。
时间	2018年5月2日下午15:00-16:30
主办地点	厦门市软件园二期观日路12号美亚柏科大厦
上市公司接待人员姓名	董事长滕达、董事会秘书蔡志评、财务总监张乃军
投资者关系活动主要内容介绍	一、董秘对2018年一季度经营情况进行简要介绍 1、一季报收入同比增长27.54%，净利润增长53.67%，收入主要来自于电子数据取证。电子数据取证包含计算机取证、移动取证、取证平台、电子物证实验室管理平台等，2018年第一季度的电子数据取证产品收入中主要是由采集类产品构成，毛利率比较低，约50%左右，拉低了一季度整体毛利率。从2017年来看，公司几个主要产品，包括取证航母、取证金刚，以

及新推出的云取证等，都具有比较高的毛利率，后续季度及下半年新增销售后整体产品结构会趋于合理、毛利率会恢复到正常水平。除了新增销售机会、前几年建的实验室也会有相应的设备更新换代，所以全年应该不太会有毛利率下滑的趋势，全年的产品销售结构应该跟去年接近。公司收入主要集中在下半年，特别是第四季度，所以第一季度对全年的指引性不强。

2、针对刑侦电子数据取证的建设，3月份市场基本上扫了一遍，目前各地客户反馈都接收了相应文件、也有建设计划，今年都会有投入，我们也整理了细分行业需求，包括功能、后台对接、产品方面的调整等，目的是迅速抓住下半年的销售机会，做到相应的持续增长。从销售部门反馈：刑侦行业电子数据取证今年能够实现快速增长，但目前是第一季度、各地还没有具体金额的预算，且集中在下半年建设、所以当前时点还很难拍出/统计出今年具体的增长水平。也存在刑侦实验室建设不达预期的风险，主要是政策执行不到位或者投入延后等导致今年投入不足，以及随着合同订单金额增大，建设周期可能延长导致当年可确认收入的减少。

3、大数据信息化平台作为公司快速增长的业务模块，14-16年前后对二十几个省市，八十多个地市作了充分的业务沟通，地级市做了接近四十个。去年公安部信息化工作会议提出信息化建设需求，今年又将公安大数据信息化作为建设重点。我们希望今年争取继续往地市级交流，争取拿到10个新增地级市的订单，今年从整个行业的建设政策以及客户的建设计划来看都为公司提供比较好的成长机会。

二、滕董对公司业务进行补充介绍

17-18年公司发展平稳，目标也差不多。电子数据取证方面，刑侦实验室建设任务陆续下达，是公司未来收入一大来源；另外存在技术更新以及人工智能应用，产品设备的更新会迎来较好的空间；大数据信息化方面，公安加强大数据的信息化应用，给公安大数据带来新的增长点。原来公安大数据建设基本上是各个警种各个建设烟囱，是以信通为主的传统数据的整合，接下来的整合有可能围绕传统大数据跟互联网大数据的整合。公司主要做的是网安及互联网的大数据，做网安的大数据公司不多，这也是美亚的优势跟发力点，去年比较好的结果是厦门的金砖、北京跟深圳拿到大

数据平台的业务机会。大数据信息化是公司未来重要的业绩增长点。

三、交流环节

1、一季报收入结构？大数据信息化的收入占比是？

回复：一季度收入结构：电子数据取证收入占比比 2017 年年报高，约达到 60%-70%左右。公司业务存在季度不均衡特点，全年来看第一季度一般占比不到 10%，主要看下半年。大数据信息化：2018 年一季度比 2017 一季度有所增长，主要合同总额比较大，验收和收入确认一般不在第一季度体现，第三、四季度完成验收；大数据信息化从 2017 年一季度的几百万增长到 2018 年一季度的两三千万元左右；大数据信息化一季度收入占比 10%-20%左右。

2、刑侦方面具体城市落地情况，相关订单情况？

回复：已有两三个省市做详细的方案沟通，包括产品规格、功能、使用环境以及跟其他警种差异化的地方。刑侦平台以及大数据信息化环境跟网安不一样，2 月底完成了所有新增功能的收集，目前基本上大部分产品完成调整，公司内部也做了产品发布，以及全国销售跟前端的支持。天津刑侦支队启动了电子物证刑侦招标；西南某一地市也启动了刑侦采集电子取证设备的招标，商机逐步产生。以上商机现在还属于招标期间，不方便细说，可以看一下以后的中标公告。

3、成立人工智能子公司的主要想法规划？未来跟电子数据取证、大数据信息化业务的结合考虑？如何结合主业务落地？

回复：公司前两年开始投入研发力量，包括语音识别、图像识别、语义识别等技术已经加载相关产品，人工智能在取证航母、取证金刚等产品上有应用，增加了电子数据取证的竞争力和盈利水平，提升门槛。另外在大数据信息化上，人工智能在互联网大数据上也有应用，工商方面也有基于人工智能图像识别，增加快速识别、检索能力。公司投入资金是希望汇聚各个产品线人工智能的需求，构建更专业的团队、提升人工智能的算力、丰富应用场景等，串接起产品线的开发能力，实现更高的产出，但目前还没有具体独立的产品。总之：汇聚、加深内部人工智能研发投入，增强现有产品竞争力的同时培育人工智能相关的独立产品跟业务。这个投入也是

公司的战略布局，短期经营目标提升产品竞争力，远程目标还是希望他能独立推出相应产品。

4、今年一季度公司的毛利率只有 58%，相比去年一季度（60%）和去年全年（58.54%）都有下滑，原因？各项业务毛利率以及趋势？

回复：一季度收入主要来自电子数据取证，电子数据取证包含计算机取证、移动取证、取证平台、电子物证实验室管理平台等，一季度收入主要是采集设备的销售收入，这一块毛利率偏低，大概是 50%的水平。对比 2017 第一季度的 60%毛利率下滑较小，没有产品降价竞争的情况，高毛利产品后续季度销售占比会增加。全年不太会保持下滑趋势。主要是两个方面：1、一季度电子数据取证这块：数据采集设备销售收入占多数，这一产品毛利率低；高毛利率的产品，比如取证航母、取证金刚、云取证等，毛利率 60-70%左右，一季度占比较小，后续占比会提升。全年产品销售会比较均衡，所以全年毛利率不会有太多的下降可能，会维持去年的水平。2017 年电子数据取证毛利率 58.54%，大数据信息化毛利率 70-80%、17 年占了 20%的销售收入，另外的销售收入在网络空间安全、专业设备，收入占比大概各 10%，毛利率分别在 70-80%和 50-60%之间。

5、电子取证设备目前各个警种的收入占比？

回复：我们主要按司法机关、行政执法部门来划分。细分警种没有详细统计，电子数据取证，收入比重大概 60%多，细分项：网安 50%-60%左右，刑侦、经侦等合计 40-50%左右、刑侦占比会多一点。

6、大数据信息化业务目前是各个警种分别建还是整个公安部门总包下来建一个大数据平台？厦门、沈阳三五千五的规模是单一警种的建设还是公安的大包？

回复：公安大数据角度来讲，从原来的单一警种的烟囱建设打通到大的大数据平台。厦门跟沈阳项目是属于城市一级公共安全大数据平台，不单是公安的数据。除了社会治安还有食品安全、医疗、自然灾害、社会安全，都属于城市公共安全，涉及到的政府部门非常多。目前从国家组织架构来看，两会之后城市都会建立应急管理部，这给城市公共安全平台建设带来好的推力。公安的大数据在公安建设，城市的公共安全大数据平台未

来应该会在应急管理部建设。各个警种不管建的多、还是建的少，主要力量都会放在公安的大数据平台（整个局或整个厅），每个城市不一样，大概几千万甚至上亿的规模，看不同省市规模差异。

7、大数据信息化业务目前在手的订单情况，今年大概新进入多少个城市，具体在哪些城市取得了项目落地？

回复：目前未统计披露在手订单数据。从产业角度讲，公安大数据 14-16 年进入了 5 个省，为不到 30 个地市提供了这样的平台，2017 年新进 5 个省，新增不到 10 个地市，提供大数据平台，今年目标是希望争取在信息化大数据方面进入新的 5 个省，不少于 10 个新增地市。商机基本比去年多，公司也在公安大数据平台建立了差异化的竞争力，未来大数据信息化平台的建设与公司的业务特征也相吻合，支撑公司拿到更多业务订单，保持收入增长。

8、税务稽查软件目前的行业增速情况，江苏税软全年业绩预期？

回复：国内税务稽查信息化的工作一直比较滞后，国家征税有三大信息化系统：1、征收管理；2、出口退税；3、增值税发票管理系统。随着前端征收信息化的加强，国家依法治国政策、服务型政府转型，国家税务总局去年推出国家税务信息规范化的 1.0 版本，要求全过程记录、公开，以及推出国家税务稽查信息化建设指导意见，提出应用电子取证软件加强信息化工作能力。2017 年江苏税软推出税证宝，这一块属于比较新的细分行业，但是相关收入每年都在增长，2017 年公司的税务稽查行业取证产品也拿到了二三千万元的销售收入。全国税务稽查大概有 8-9 万的从业人员，假设每人几万的信息化预算，未来大概有几十个亿的规模。

9、2017 年是江苏税软和新德汇业绩承诺的最后一年，两家公司的业绩预期如何？

回复：美亚柏科 2011 年上市后，公司围绕主要业务进行能力的延伸和产业的布局进行投资和并购。江苏税软主要做税务稽查，支撑我们从原有的行业客户公安、检察院、向税务稽查、证监会稽查部门等产业和行业延伸；新德汇专注在刑侦和海关，刑侦在前几年也一直是公安信息化的主要建设方向之一，有比较大的市场需求，市场经常推陈出新，我们收购

其主要在于：第一是实现公司全警种的业务布局，刑侦整体的信息化每年投入比较多，第二是新德汇主要做渠道下沉，其以公安刑侦为基础，实现从地市往区、县和派出所下沉，通过并购和产业合作，新德汇每年业务和收入都在快速增长，净利润也从原来收购时点的一千万左右增长到去年四五千万，未来几年刑侦行业的规模会加大，所以未来对两家公司的的发展都比较有信心。公司 2015 年收购两家公司后都产生了很多业务协同，针对税务稽查推出了税证宝产品，该业务也获得了比较好的增长。公司对于新德汇在大数据信息化能力的建设和人工智能的研发做了许多支持，电子数据取证针对细分行业的开发也做了许多配合，所以新德汇从 2013 年的三千多万的收入增长到去年两个多亿的收入。

公司的并购特点：第一是交易方案中标的公司股东拿了 100%的股份，是基于对自身业务和未来产业协同的发展信心；第二是标的公司的主要股东和创始人都是行业中的长期从业人员，有比较大的行业发展愿景和产业抱负。

10、经侦方面新增设备采购需求情况？

回复：经侦是目前社会犯罪的新趋势，非接触类及经济类案件会越来越多，经侦这几年在技术和信息化建设方面比较滞后，大多依靠银行数据做案件分析，从去年开始电子数据取证和大数据方案的需求增加，所以公司陆续推出了相关的产品，经侦是公司比较看好也是重点的发展方向。去年推出了“资金查控平台”，大概有 3000 万左右的销售额，主要是在东北和华南地区的销售，今年希望向至少两个省和全国若干地市持续推出面向经侦的产品销售。基金投的中科金审，它是做国家的经侦，对接 4000 家金融机构的平台，公司在经侦已经通过基金开始了一些战略布局，中科金审也是未来经侦的重要团队。

11、大数据取证和信息化建设的人员是否比较独立？

回复：研发和技术服务团队比较独立。销售今年做了架构的调整，原来是混用的，今年会在大数据销售中分出一个层次。大数据是产品+项目的模式，需要一个团队，尤其是能力较强的来负责大数据的推广跟销售。

12、大数据的单子金额更大吗？

回复：大数据的单子金额更大，但是整体来说电子数据取证的销售超过大数据，但是大数据增长比较快。

13、传统的培训带动销售模式在大数据信息化这块有用到吗，还是更多在取证这块？

回复：培训带动销售模式主要适用于取证，大数据信息化开始尝试用培训方式，但更多的还是上门的沟通和服务。

14、公司在城市公共安全的主要竞争优势？

回复：城市公共安全主要以公安为基础，公安大数据是整个城市公共安全大数据中最主要的技术构成和数据来源，所以这块就是我们的优势。美亚柏科是一家面向全警种提供产品和服务的公司，所以对于细分警种的业务和数据类别以及所产生的成效等更加了解，能够切合客户需求，有效解决城市公共安全特别是打击犯罪和社会治理。从政府各个部门来看，大数据建设的推动和能力在司法机关和行政执法部门的成效最明显。

15、之前提到的销售体系调整后，相当于大数据信息化的订单是直接下到大区经理身上吗？

回复：从按片区来讲有一个产品收入结构的目标，包含销售额、毛利率的以及电子数据取证和大数据信息化平台业务指标等，大数据信息化平台是一个复杂的整体解决方案的业务，需要在销售中识别出可以做大数据信息化解决方案的售前人员，形成更专业的沟通团队，促进全国的大数据信息化的销售，希望通过这种调整区分业务销售类别和服务类别，提升客户满意度和获单能力。

16、今年的整个激励措施向大数据信息化业务倾斜？

回复：大数据信息化的基本业务一直是我们比较鼓励的业务，不管是销售提成还是下达销售指标方面都要求比较高的增长，研发投入也有相应倾斜。

17、新产品的推出是与客户探讨的结果，还是公司主动研发并推广的结果？

回复：这涉及到产品研发的过程管理，这种需求是双向驱动的。一方面是收集客户需求，我们每个产品都有相应的产品经理和开发团队，产品

经理主要是引导市场，去收集客户需求形成相应的解决方案和产品定义，然后交互给开发团队进行开发，这是一个从客户需求驱动产品开发的过程；第二是培训带动销售，作为行业专家向客户推荐一些适用的行业解决方案。

18、一季度毛利率的下降主要原因是电子数据产品业务占比比较高，没有公司主动下调产品价格的原因和趋势？

回复：是的，刚好其中有一个采集设备，涉及到派出所的，2018年毛利率是50%左右，占比比较高，没有公司主动下调产品价格的趋势。

19、针对新的领域的应用在定价方面会在毛利率上持平还是会针对不同的客户群进行差异化定价？

回复：同一个产品在不同的行业里面价格比较一致，但各个细分行业有不同的功能，新的行业产品价格的毛利率会相对较高。

20、同类型产品在不同领域的应用是定制化比较多还是标准化？

回复：我们一直是标准化。取证的前端采集的能力是一样的，对接后台的部分在不同的细分行业是不同的，需要根据不同的类别做数据的交叉匹配。整体来看电子数据取证是个比较标准化的产品，定制率不到10%，交付周期一般在1个月以内，最多3个月以内。大数据信息化的交付周期是3个月到1年，网络空间安全的交付周期3-6个月，便民惠民设备是3-6个月。

21、新的业务拓展是否需要安排新的销售人员和新的渠道，还是依托既有的团队和客户群体？

回复：我们希望能以原有的，但是新的行业还是需要新的销售人员和销售渠道来覆盖。我们主要有两种方式：第一种是直销，指定销售人员来带新的人员覆盖新的行业，原有的产品经理来支持他针对新产品做售前沟通，采集客户需求；第二种是代理，代理会让出一定毛利。

22、代理和直销的比例？老的业务直销比例更高，新业务代理更高？

回复：70%直销，30%代理，比例一直比较稳定。老的业务直销比例更高，新业务代理的比例更高，这几年公司也在努力降低代理的比例。

23、代理的现金流更好，直销的现金流是否更加紧张？

回复：我们通过代理大部分结算是背靠背，对现金流没有太大影响。

24、新的业务主要是客户主动找上门还是公司做了一些教育的推广？

回复：都有，我们一方面是客户主动找上门，一方面协助客户从省市区县做好规划，以第三方专家的角度介绍其他业务部门是如何建设的，协助客户加强建设。

25、从公安体系走上非公安体系，整个市场空间会增加多少？

回复：北美 TMR 的市场报告显示 2016 年全球电子数据取证的收入大概为 28 亿美金的规模，预计 2020 年达到 66 亿美金，全球最主要的是政府，同时北美在 14 年占了全球的一半，欧洲其次其后，亚太在增长，且未来会贡献较大的份额，从这个角度来看，电子数据取证至少可以做到 30-40 个亿的规模、什么时候做到是时间上的问题，所以这个行业未来还会持续发展。第二是这个行业围绕互联网打击犯罪业务，存在后周期的特点。

26、对于电子数据取证业务的竞争对手在相关领域做拓展的看法？

回复：我们作为龙头企业占据了 50% 的市场份额，16 年我们做到接近 6 个亿，第二名 1 个多亿，要进入新的行业需要投入比较多的市场和研发支持，这些公司一般新的行业不太进入，而是进入一些比较成熟的行业来 PK，目前包含税务稽查和工商都是我们比较早介入的，达到一定市场规模这些竞争对手才会参与。

27、大数据信息化平台会遇到竞争对手吗？

回复：公安中有很多细分警种，我们目前主要的大数据平台主要在公安的网安细分行业，这个行业也会有竞争对手，但是这些都是有一定进入限制，另外一个我们在刑侦等其他细分司法和行政执法部门的大数据信息化也有比较好的增长。

28、预收账款同比增速表现不是很好，预收账款的构成和增速下降的原因？

回复：我们的销售订单主要集中在下半年、且电子数据取证合同周期短，所以通过年初的第一季度预收款增减去判定全年业绩会比较不靠普。合同的签订一般有 10%-30% 的预收款，跟各个合同的具体情况有关系。我们第一季度收入以取证产品为主，这个产品的预收款比较少，交付周期比较短。预收账款跟合同的实施和产品的结构有关系，不同产品的合同预收款

	<p>不一样，实施周期也不同，所以会造成预收款在每个期间的不同。</p> <p>29、一季度经营性现金流出现比较大的负数的原因？</p> <p>回复：主要是产品采购、支付的年终奖、税金等在报告期发生，经营性现金流的剪刀差会随着公司经营规模的扩大而扩大。</p> <p>30、公司整体的业绩目标和市场指引情况？</p> <p>回复：2018 年的经营目标是保持 2017 年及前几年平均的增长趋势，主要合同业务订单在下半年，在手订单只有在第三和第四季度才比较有导向意义。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018 年 5 月 2 日